TALLER DEL EMPRENDEDOR

UDS

PLUMA Y LÁPIZ

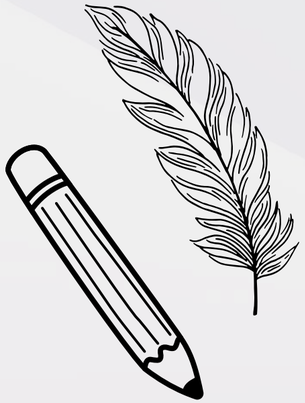
DESPACHO DE ARQUITECTURA

Presentado por:
López Aguilar Ana Fabiola

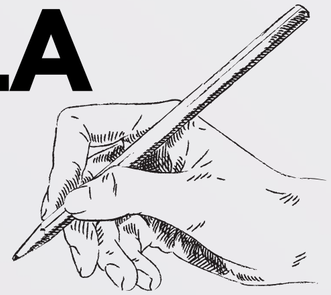
06/ JUNIO/ 2025

INDICE

- NOMBRE DE LA EMPRESA 01
- LOGOTIPO 02
- ESLOGAN 03
- DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA 04
- LOCALIZACIÓN 05
- MISIÓN 06
- VISIÓN 07
- VALORES 08
- JUSTIFICACIÓN 09
- ANALISIS FODA 10
- OBJETIVOS 11
- SEGMENTO DE MERCADO 12
- CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO 13
- CONSUMO MENSUAL APARENTE 14
- ENCUESTA 15
- RESPUESTAS DE LA ENCUESTA 16
- GRAFICAS 17
- ORGANIGRAMA 18
- DESCRIPCIÓN DE PUESTOS 19
- BIBLIOGRAFIA 20

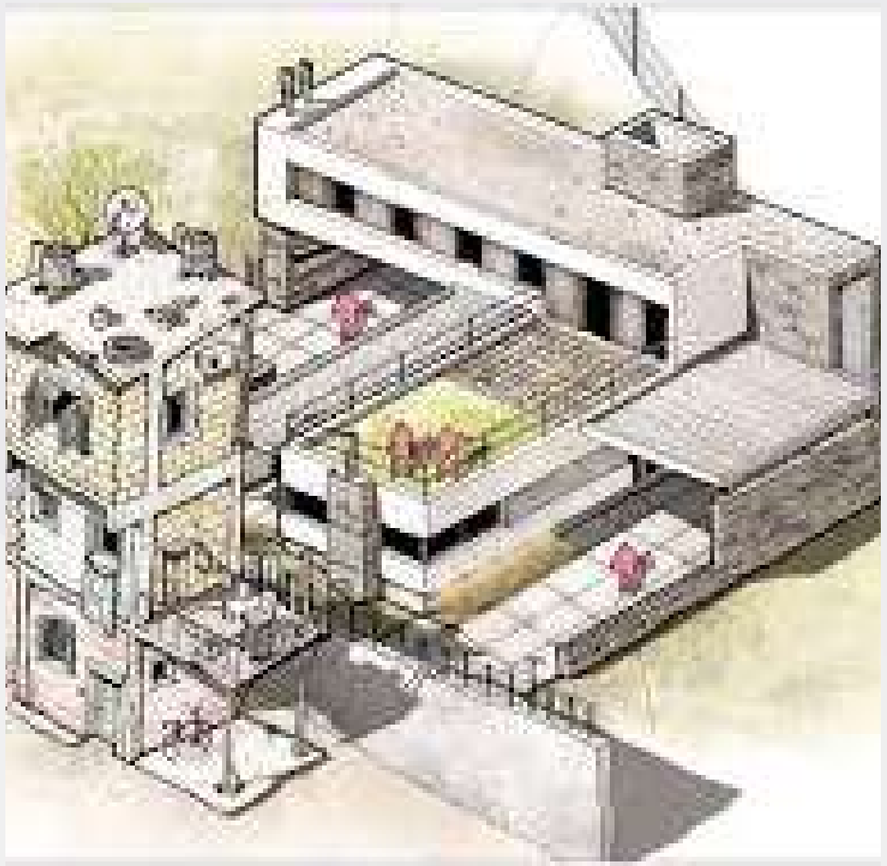


NOMBRE DE LA EMPRESA



- **Pluma y Lápiz - Arquitectura**

Nombre creativo que estima el origen de los bocetos arquitectónicos, presentando un equilibrio entre la sensibilidad artística y la precisión técnica.
La idea principal es destacar la importancia del dibujo y del pensamiento visual en la arquitectura, así como el proceso de la creación y creatividad de cada proyecto que se realice.



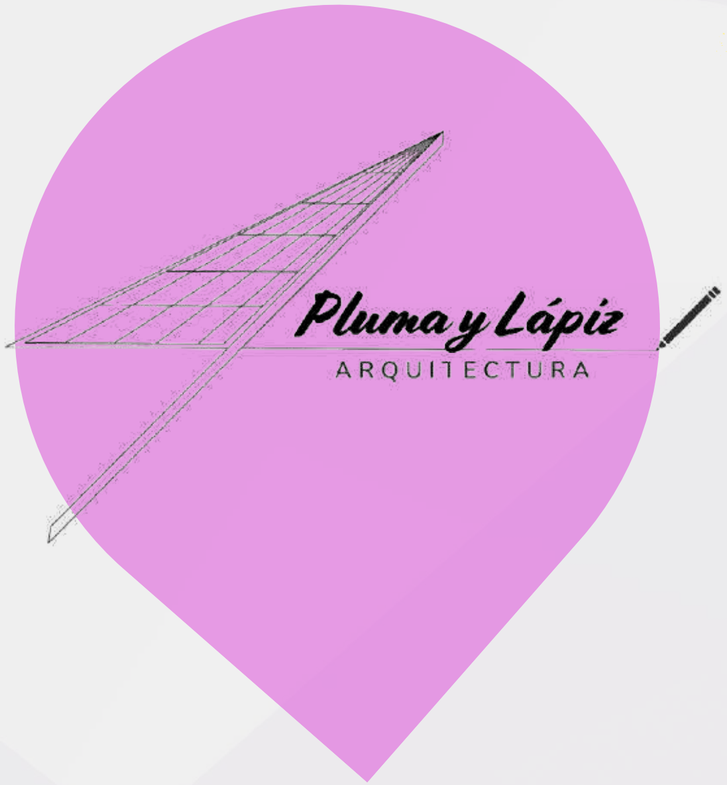
LOGOTIPO

01. Elemento Principal

Conceptualización de firma personal, se incluye elementos lineales que busquen asemejar a un edificio en perspectiva

02. Nombre

Inclusión del nombre del despacho arquitectónico dentro de la estructura del logotipo



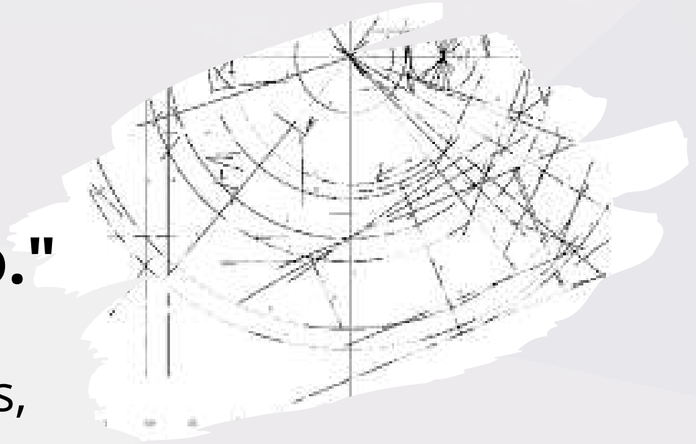
03. Caligrafía

Se opto por un tipo de fuente tanto llamativo como formal, que presente de diferente forma el nombre inicial como de los complementos.

04. Unificación

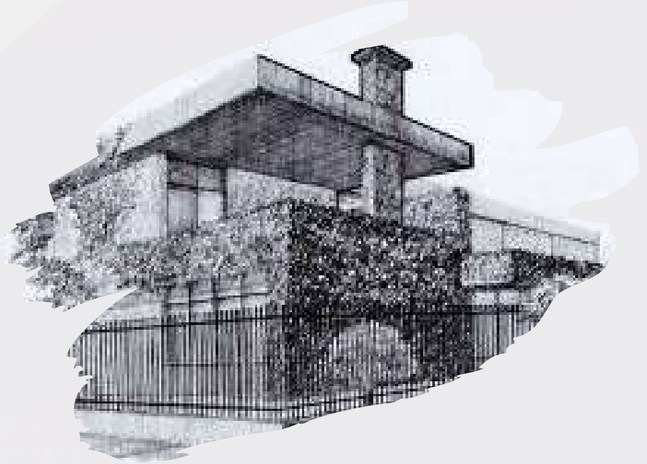
Se busco como parte extra del logotipo, una posible separación, permitiendo independizar el nombre del trazo y dibujo principal, generando un icono para la empresa que sea de fácil recordatorio

ESLOGAN

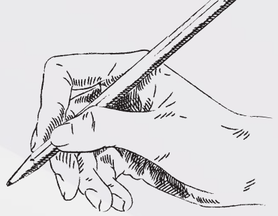


- **"De la idea al trazo, del trazo al espacio."**

Expresa la idea y el paso inicial para dar origen a las ideas, dirigiéndolas a tomar forma a través del dibujo.
Así mismo hace énfasis al compromiso con cada uno de los proyectos otorgados partiendo e iniciando desde la idea y concepto central como en la trasformación de bocetos y trazos a proyectos arquitectónicos accesibles, coherentes y funcionales; que cubran y se adapten a las necesidades de cada usuario.



-



DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

“Pluma y Lápiz” es un despacho arquitectónico, dedicado a satisfacer las necesidades de cada cliente, se centra no solo en consolidar o fortalecer una idea sino también en que cada espacio ya sea diseñado o construido genere emociones y sensaciones únicas y permanentes.
Despacho especializado en la elaboración de proyectos ejecutivos arquitectónicos, que implementen el diseño arquitectónico, modelado 3D y renderismo, asesoría arquitectónica y construcción del proyecto.

Contamos con un equipo altamente enfocado en garantizar y prever la satisfacción de cada una de las necesidades del o los clientes, evocando técnicas de innovación, integración y tecnología , así como la preservación de la cultura y las dinámicas y comodidad de cada usuario.

Ofrecemos servicio y acompañamiento durante todo el proceso de consolidación del proyecto así como en la construcción del mismo. Centrando nuestros valores en la responsabilidad, el compromiso y el cariño por nuestra profesión.
Teniendo como idea principal, crear espacios y/o inmuebles que incluyan e integren una nueva vision, un nuevo concepo y perspectiva de lo que es la arquitectura y como un espacio puede conslidad un millon de momentos y sensaciones que logran hacer vivir la misma arquitectura.

LOCALIZACIÓN

“Pluma y Lápiz” despacho arquitectónico se encuentra ubicado en la 3ª Calle Norte Oriente N° 26 Colonia Centro, C.P. 3000; Comitán de Domínguez, Chiapas

Redes Sociales:

loafa2004@gmail.com

963-181-11-63

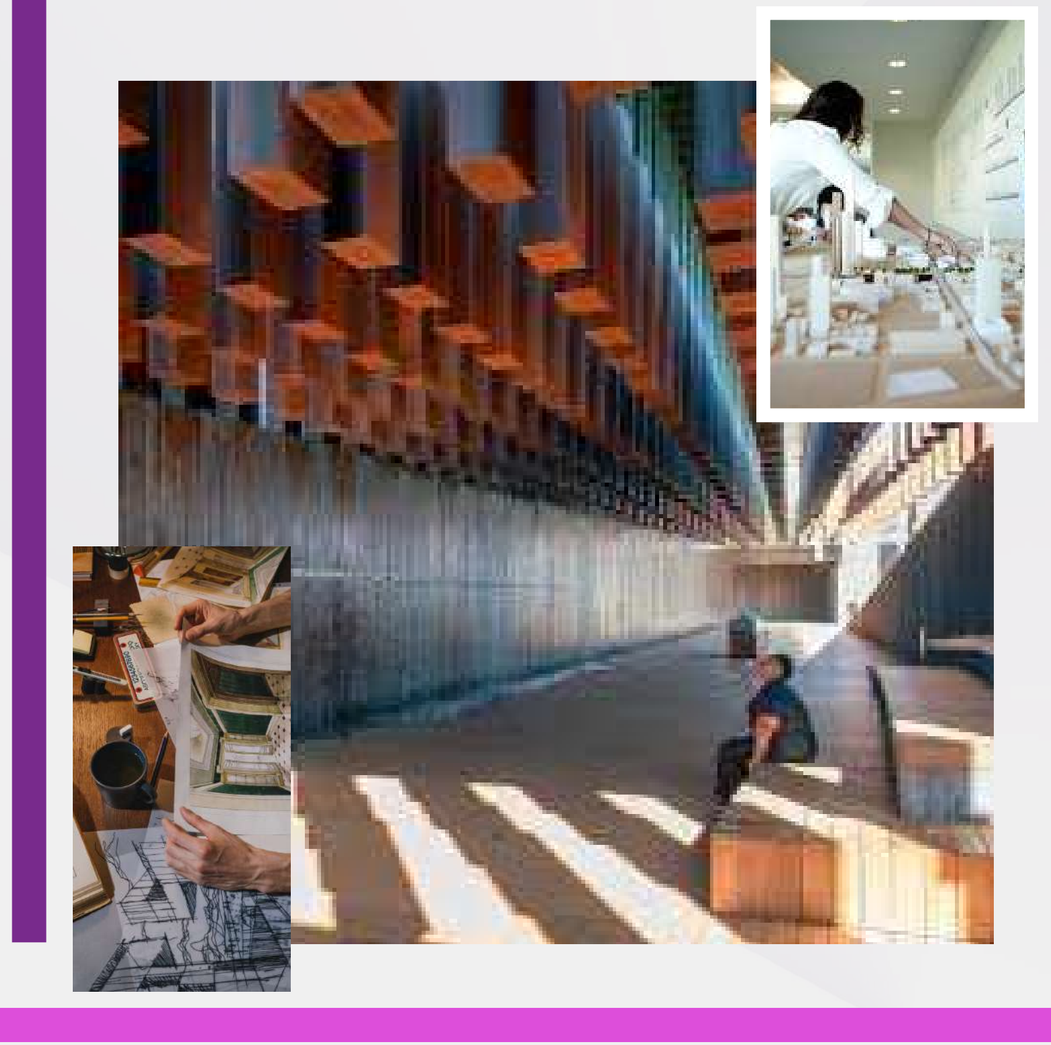
*_plumaylápiz_*

Pluma y Lápiz

MISIÓN

- **Pluma y Lápiz**

Diseñar y construir espacios arquitectónicos funcionales, estéticos y sostenibles, partiendo de las necesidades primordiales y solicitadas de cada cliente ante una relación colaborativa, integrando creatividad, tecnología y compromiso profesional así como innovación y comodidad en cada uno.



VISIÓN

- **Pluma y Lápiz**

Ser un despacho referente en diseño y construcción arquitectónica personalizada en el país, reconocido por su capacidad de transformar y generar sensaciones y emociones únicas dentro de cada espacio siendo innovadoras, eficientes que permitan consolidar un valor tanto humano como técnico y contribuyente.

VALORES

EMPATÍA

Escuchamos y priorizamos las necesidades del cliente.

CALIDAD

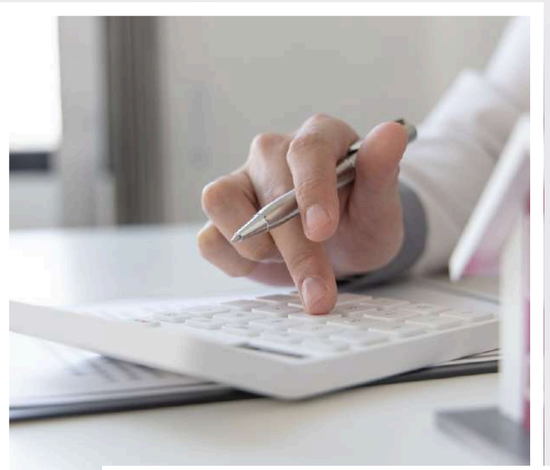
realizamos con precisión, detalle y con altos estándares en cada fase y proceso del proyecto y/o cliente.

PASIÓN POR EL DISEÑO

Mentalizar el amor por la arquitectura y la creatividad aplicada en cada proyecto que genere sensaciones y emociones.

TRABAJO EN EQUIPO

Impulsar la colaboración y relación activa entre todos los integrantes, fortaleciendo las amistades y relaciones laborales.



JUSTIFICACIÓN

Pluma y Lápiz es un despacho arquitectónico integral que surge de la pasión por la arquitectura como un puente entre el arte y la técnica. Su propósito principal es transformar ideas dispersas en espacios habitables funcionales, estéticos y sostenibles. Creen que cada proyecto comienza con una historia, necesidad o sueño que merece ser escuchado y transformado en realidad.

Diseñar y construir espacios arquitectónicos funcionales, estéticos y sostenibles, partiendo de las necesidades primordiales de cada cliente, integrando creatividad, tecnología, compromiso profesional, innovación y comodidad es el referente para ser un despacho de diseño y construcción arquitectónica personalizada en el país, reconocido por su capacidad de transformar y generar sensaciones y emociones únicas dentro de cada espacio, siendo innovadores y eficientes para consolidar un valor humano, técnico y contribuyente.

Más allá de simplemente diseñar edificios, Pluma y Lápiz se enfoca en construir soluciones habitables que respondan a las necesidades, gustos y posibilidades de sus clientes. Ofrecen un acompañamiento completo desde la concepción inicial hasta la materialización final del proyecto, con un enfoque creativo, técnico y humano. Su nombre, "Pluma y Lápiz", estima el origen de los bocetos arquitectónicos, buscando un equilibrio entre la sensibilidad artística y la precisión técnica, y destacando la importancia del dibujo y el pensamiento visual en la arquitectura. Su eslogan, "De la idea al trazo, del trazo al espacio," refuerza este compromiso con la transformación de conceptos en realidad.

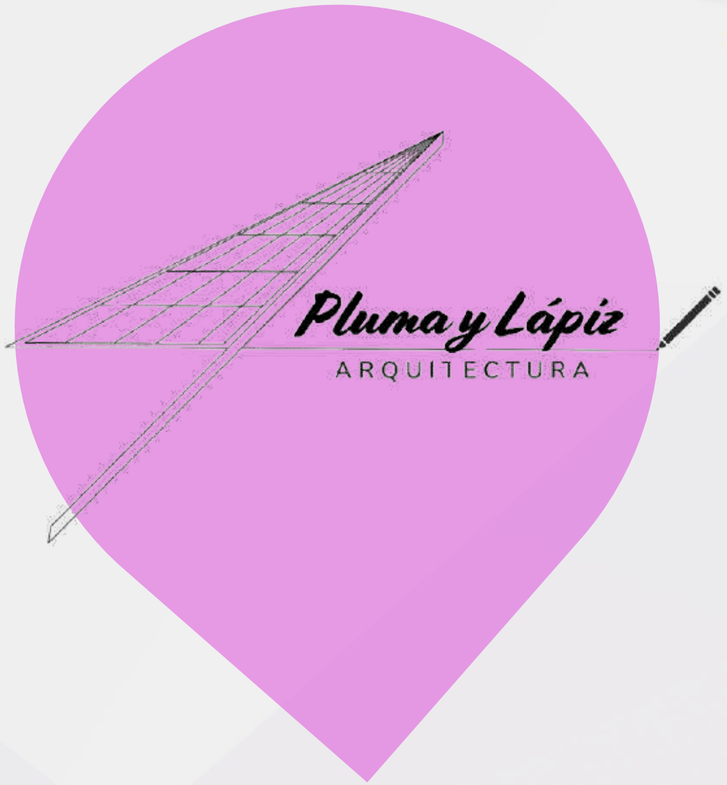
FODA

01. Fortalezas

- Despacho integral con servicios completos desde diseño hasta construcción.
- Enfoque personalizado, creativo y técnico.
- Equipo multidisciplinario comprometido.
- Valores de calidad, pasión y empatía.

02. Oportunidades

- Amplio mercado objetivo (público general, emprendedores).
- Demanda de espacios funcionales, estéticos y sostenibles.
- Crecimiento en el arte de la arquitectura y la transformación de ideas.



03. Debilidades

- Capacidad limitada para proyectos grandes/complejos.
- Falta de alianzas estratégicas
- Certificaciones en uso actualizadas.

04. Amenzas

- Competencia en el sector de arquitectónico.
- Variaciones económicas que afecten la inversión en construcción.
- Bajo manejo de marketing

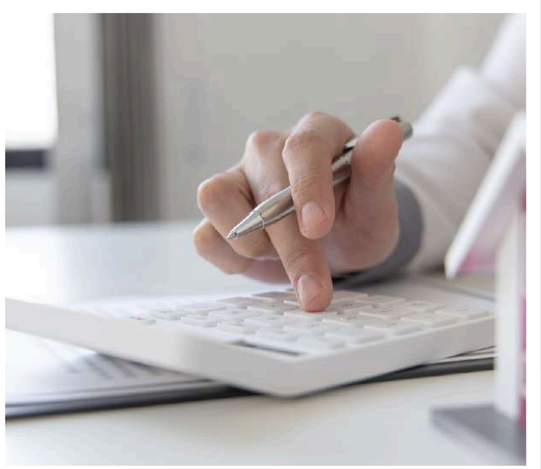
OBJETIVOS

GENERAL

Atender de manera integral las necesidades arquitectónicas de los usuarios.

LARGO PLAZO

- Ser un despacho referente a nivel nacional, reconocido por transformar espacios a través de un diseño y construcción arquitectónica personalizada que genera sensaciones y emociones únicas, consolidando así nuestro valor humano, técnico y una nueva visión que crea experiencias vivenciales en cada proyecto.



OBJETIVOS

MEDIANO PLAZO

- Diseñar y construir espacios arquitectónicos funcionales, estéticos y sostenibles, integrando creatividad, tecnología e innovación para expandir nuestra cartera de clientes a nivel local y regional, fortaleciendo la colaboración interna y optimizando cada área de servicio.

CORTO PLAZO

- Acompañar a cada cliente desde la concepción inicial de su proyecto hasta su materialización final, ofreciendo servicios de diseño arquitectónico personalizado con precisión, detalle y altos estándares de calidad. Priorizando activamente las necesidades de cada cliente.

SEGMENTO DE MERCADO

En el corto plazo, el segmento de mercado elegido de la población total de la ciudad de Comitán de Domínguez, es decir, 166,178 habitantes, la muestra seleccionada la edad fluctúa entre 30 y 50 años, siendo el 15.07 % son hombres y el 17.66 % son mujeres.

CARACTERÍSTICAS DEL SEGMENTO DE MERCADO

01.Economía

- Usuarios con un nivel de ingresos constante y accesible para el desarrollo y monitoreo del proyecto y construcción del mismo.

02. Necesidades

- Usuarios con necesidades bien definidas y una clara predisposición a invertir en proyectos arquitectónicos
- Usuarios en busca de un espacio agradable y cómodo

03. Experiencia

- Expectativa de Asesoría Profesional y demanda en una comunicación clara y expertos que ofrezcan soluciones innovadoras.

04. Resultados

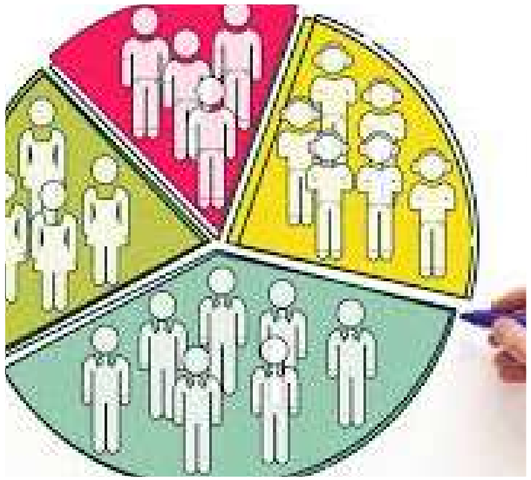
- Aprecio por lo Local-Regional mediante diseños que se adapten al clima y la identidad de Comitán y Chiapas.
- Integración de tecnología en sus espacios.

CONSUMO MENSUAL APARENTE

CONSUMO APARENTE

- Número de Clientes potenciales:
  - Total hombres: 25, 029
  - Total mujeres: 36, 686
  - **Total: 39, 215**

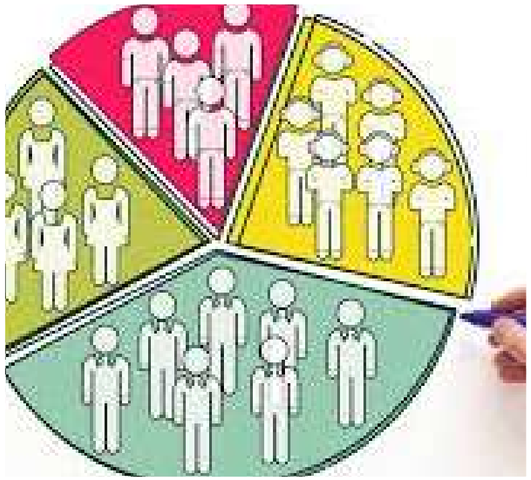
- El número de clientes potenciales es de 39, 215
- El consumo unitario aparente (por cliente) es de:
  - 60 personas lo consumirían 1 vez por semana
  - 100 lo consumirán 2 veces por semana
  - 2,500 lo consumirán 1 vez al mes
  - 36,555 lo consumirán ocasionalmente



CONSUMO MENSUAL APARENTE

CONSUMO MENSUAL APARENTE

1 vez por semana	60	4	240
2 veces por semana	100	8	800
1 vez al mes	2,500	1	2,500
Ocasionalmente	36,555	---	36,555
------	39,215	---	40,095



ENCUESTA

¡Hola! Somos el Despacho de Arquitectura “Pluma y Lápiz”, y estamos realizando esta breve encuesta para comprender mejor cómo nuestros servicios y el diseño arquitectónico impactan en la comunidad. Tu opinión es muy valiosa para nosotros. ¡Gracias por tu tiempo!

Instrucciones: Por favor, selecciona la opción que mejor represente tu respuesta.

1.- ¿Cuál es tu rango de edad?

a) 25 - 35 años
b) 36 - 45 años
c) 46 - 55 años
d) 56 años o más

2.- ¿Consideras que implementar el diseño arquitectónico es importante para el desarrollo y crecimiento dentro de la ciudad?

a) Sí, es muy importante.
b) No, no es importante.

3.- ¿Con qué frecuencia buscas actualizaciones y asesorías sobre arquitectura o diseño de espacios?

a) Frecuentemente (una vez al mes).
b) Ocasionalmente (unas pocas veces al año).
c) Nunca.

4.- En los próximos 5 años, ¿Cuál de los siguientes proyectos es más probable que necesite realizar?

a) Construcción de una casa nueva
b) Remodelación/ampliación de una vivienda existente
c) Asesoría para compra/venta de propiedad

5.- En una escala del 1 al 3, donde 1 es "En desacuerdo" y 3 es "Muy de acuerdo", ¿Qué tan de acuerdo estás en que los espacios bien diseñados producen un mayor bienestar emocional y social al usuario presente?

a) 1 (En desacuerdo)
b) 2 (Neutral)
c) 3 (De acuerdo)

6.- ¿Qué beneficio principal buscaría al contratar a un grupo especializado en el diseño arquitectónico para la creación de un proyecto?

a) Estética y belleza del diseño.
b) Funcionalidad y aprovechamiento del espacio.
c) Seguridad estructural y cumplimiento de normativas.
d) Comodidad y resolución de necesidades

ENCUESTA

7.- ¿Cuál crees que es la principal barrera para que las personas contraten servicios profesionales de arquitectura?

a) Alto índice de honorarios (Presupuesto).
b) Creencia de que el arquitecto no es necesario para proyectos pequeños o simples.
c) Falta de conocimiento sobre los servicios específicos que se ofrecen.
d) Preferencia en la autoconstrucción.

8.- Al elegir un despacho de arquitectura, ¿Qué factores son los más importantes para ti?

a) Experiencia y reputación del despacho
b) Precio de los servicios
c) Uso de tecnologías avanzadas (renders 3D, realidad virtual)

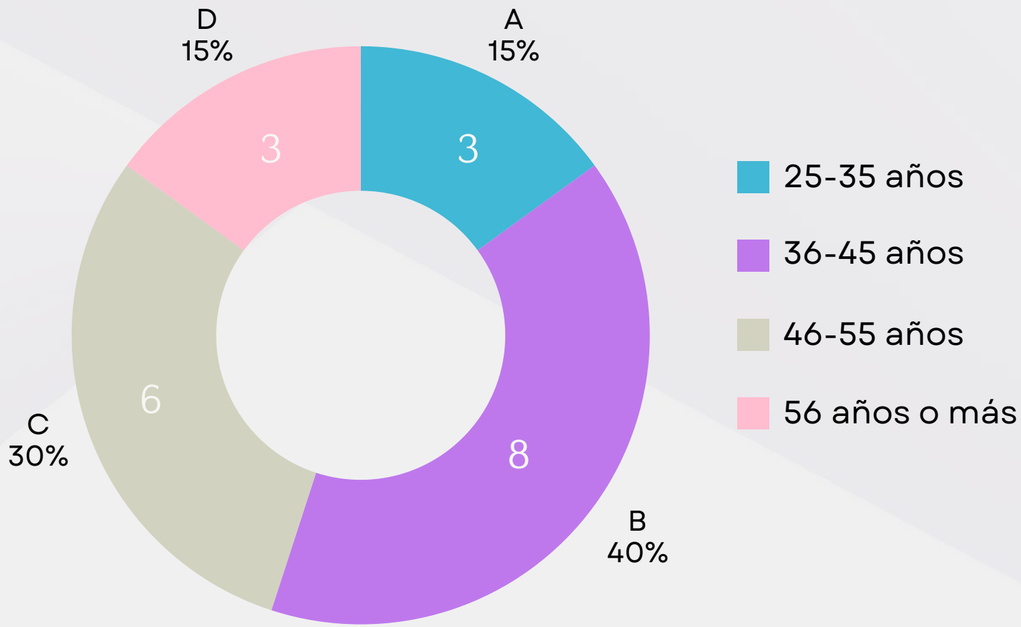
RESPUESTAS DE LAS ENCUESTAS

ENCUESTA	PREGUNTA 1	PREGUNTA 2	PREGUNTA 3	PREGUNTA 4	PREGUNTA 5	PREGUNTA 6	PREGUNTA 7	PREGUNTA 8
1	B	A	B	A	3	A	A	A
2	C	A	B	A	2	A	B	B
3	A	A	C	B	3	B	D	B
4	B	A	C	C	2	D	D	C
5	B	B	A	C	3	B	A	A
6	D	B	B	A	2	C	A	C
7	C	A	B	A	2	C	D	B
8	D	B	A	B	3	D	C	A
9	B	A	B	A	3	A	A	A
10	B	A	A	C	2	B	A	B

RESPUESTAS DE LAS ENCUESTAS

ENCUESTA	PREGUNTA 1	PREGUNTA 2	PREGUNTA 3	PREGUNTA 4	PREGUNTA 5	PREGUNTA 6	PREGUNTA 7	PREGUNTA 8
11	C	B	B	A	3	D	D	B
12	D	A	B	A	3	D	C	C
13	C	B	B	B	2	A	C	C
14	A	A	C	C	2	A	B	C
15	B	A	C	C	3	B	B	A
16	B	A	C	A	3	B	A	B
17	B	A	B	A	3	B	C	B
18	C	A	C	C	2	C	D	A
19	A	A	A	A	2	C	D	A
20	C	B	C	C	3	A	C	C

GRAFICAS



Pregunta 1:

¿ Cuál es tu rango de edad?

A) 25 - 35 años

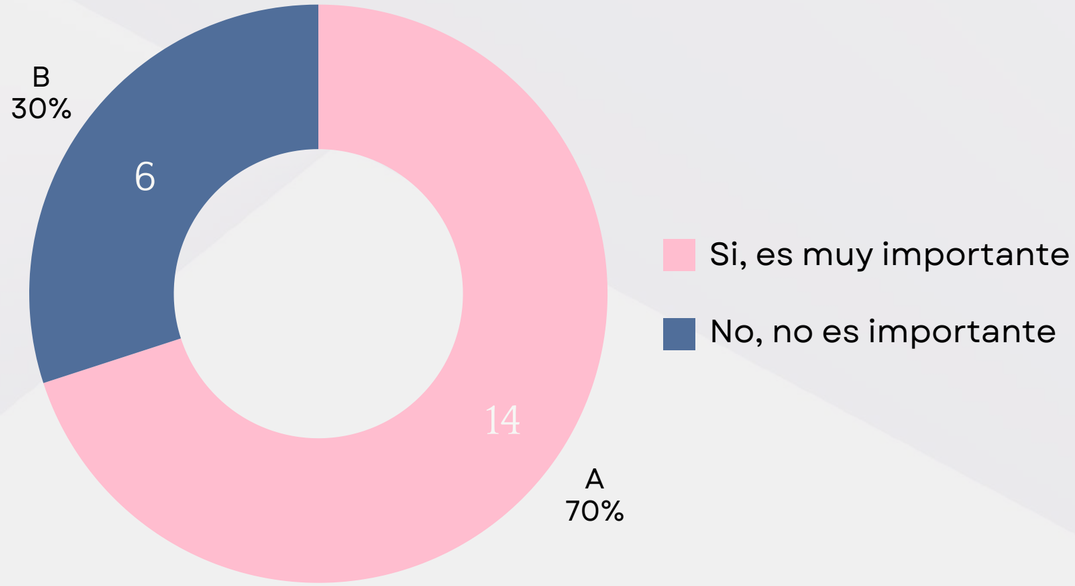
B) 36 - 45 años

C) 46 - 55 años

D) 56 años o más

La mayor presencia de usuarios encuestados (40%) se encuentra en el rango de edad de 36 a 45 años. Le sigue el grupo de 46 a 55 años con un 30%. Los rangos de 25 a 35 años y 56 años o más representan cada uno el 15% de la muestra. Este resultado indica que el grupo demográfico de mediana edad (36-45 años) es el más representado en la encuesta, lo que podría sugerir que este segmento tiene un mayor interés o necesidad de servicios arquitectónicos.

GRAFICAS



Pregunta 2:

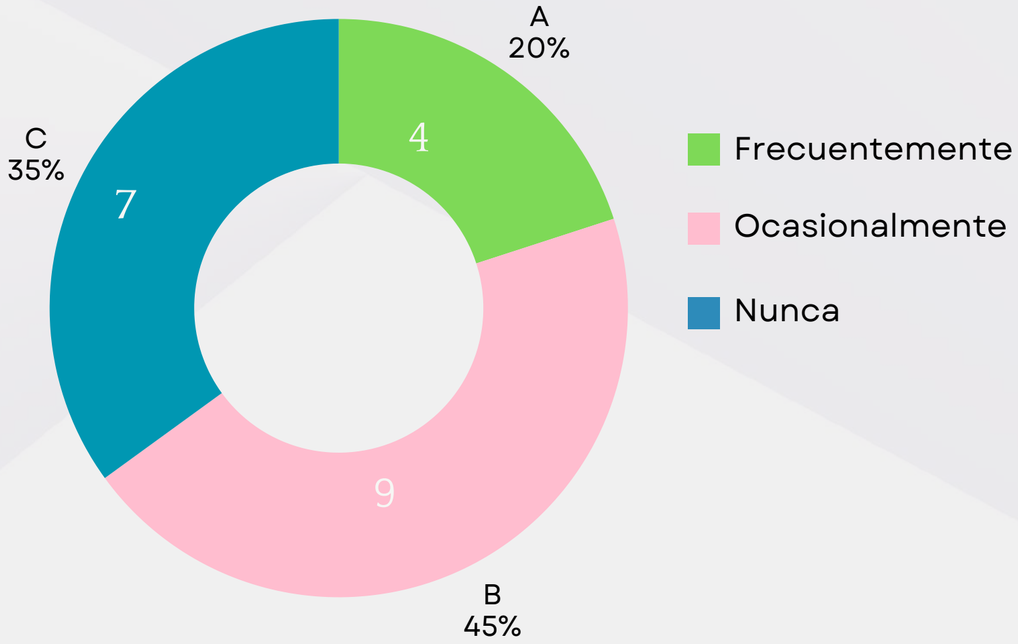
¿Consideras que implementar el diseño arquitectónico es importante para el desarrollo y crecimiento dentro de la ciudad?

a) Sí, es muy importante.

b) No, no es importante.

Un contundente 70% de los encuestados considera que sí es muy importante implementar el diseño arquitectónico para el desarrollo y crecimiento de la ciudad. El 30% restante no lo considera importante. Existe una fuerte percepción positiva en la comunidad sobre la importancia del diseño arquitectónico para el desarrollo urbano, lo cual es un indicador favorable para un despacho de arquitectura.

GRAFICAS



Pregunta 3:

¿Con qué frecuencia buscas actualizaciones y asesorías sobre arquitectura o diseño de espacios?

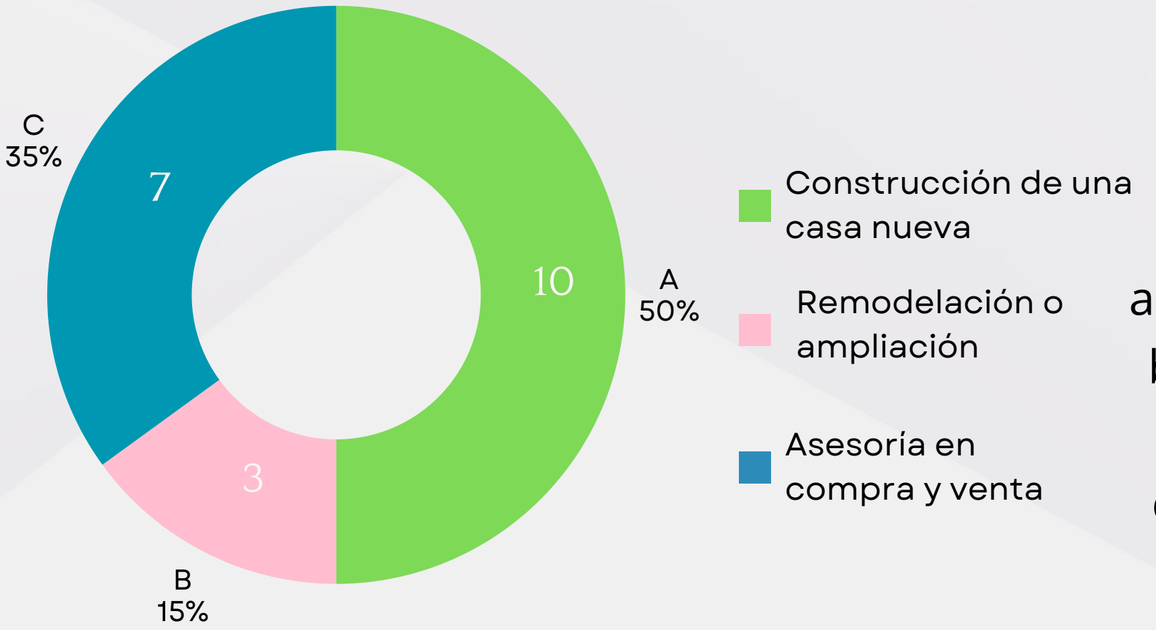
a) Frecuentemente (una vez al mes).

b) Ocasionalmente (unas pocas veces al año).

c) Nunca.

El 45% de los encuestados busca actualizaciones u asesorías ocasionalmente (unas pocas veces al año). Un 35% nunca busca este tipo de información, mientras que el 20% lo hace frecuentemente (una vez al mes). La mayoría de los encuestados no busca asesoría de forma regular, lo que sugiere que el despacho podría necesitar estrategias de marketing proactivas para educar a los potenciales clientes sobre la importancia y los beneficios de sus servicios, más allá de la búsqueda activa del cliente.

GRAFICAS



Pregunta 4:

En los próximos 5 años, ¿Cuál de los siguientes proyectos es más probable que necesite realizar?

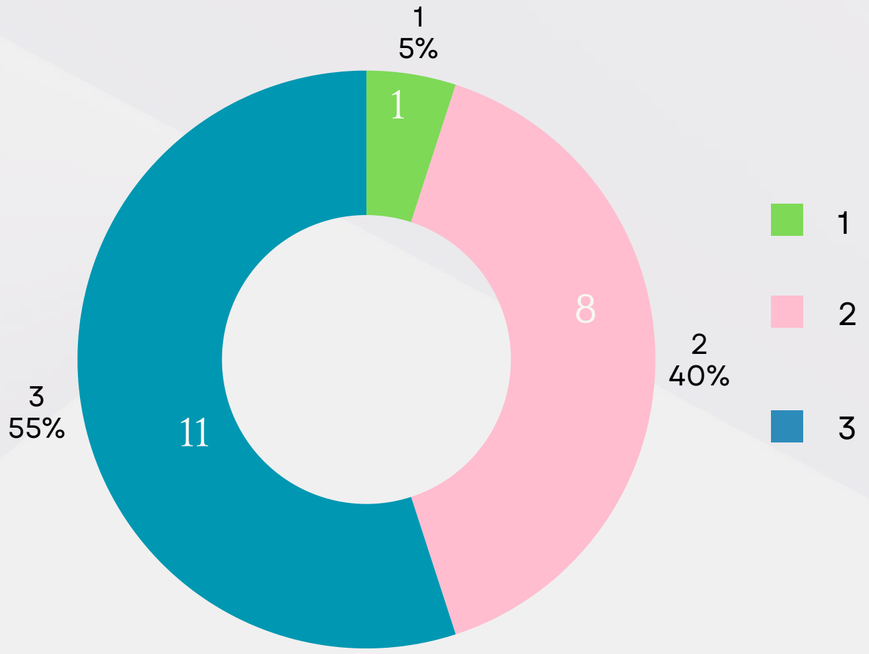
a) Construcción de una casa nueva

b) Remodelación/ampliación de una vivienda existente

c) Asesoría para compra/venta de propiedad

La construcción de una casa nueva es el proyecto más probable que los encuestados necesitarán realizar en los próximos 5 años, con un 50%. La asesoría para compra/venta de propiedad representa un 35%, y la remodelación/ampliación de una vivienda existente un 15%. La construcción de nuevas viviendas es la principal necesidad proyectada, lo que indica un mercado potencial significativo para el despacho en este tipo de proyectos.

GRAFICAS



Pregunta 5:

En una escala del 1 al 3, donde 1 es "En desacuerdo" y 3 es "Muy de acuerdo", ¿Qué tan de acuerdo estás en que los espacios bien diseñados producen un mayor bienestar emocional y social al usuario presente?

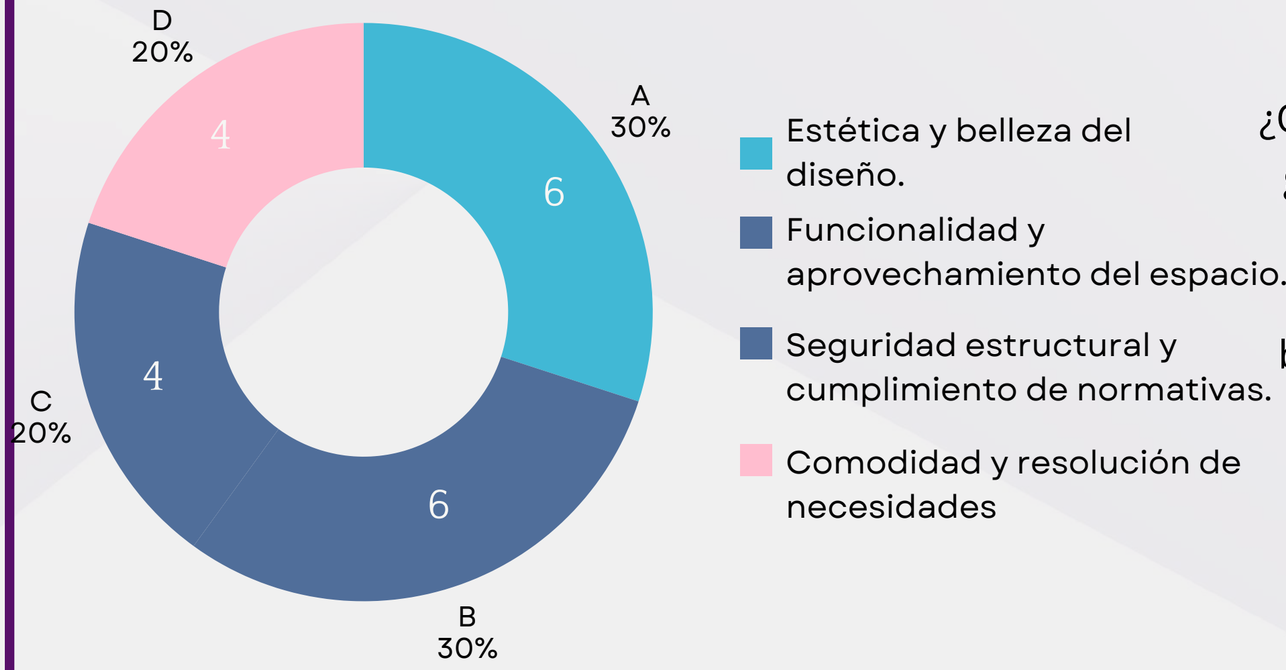
a) 1 (En desacuerdo)

b) 2 (Neutral)

c) 3 (De acuerdo)

El 55% de los encuestados está "Muy de acuerdo" (3) con que los espacios bien diseñados producen un mayor bienestar. El 40% está "Neutral" (2), y solo el 5% está "En desacuerdo" (1). Existe un fuerte reconocimiento de la relación entre el diseño arquitectónico y el bienestar emocional y social, lo cual es un punto fuerte para destacar en la propuesta de valor del despacho.

GRAFICAS



Pregunta 6:

¿Qué beneficio principal buscaría al contratar a un grupo especializado en el diseño arquitectónico para la creación de un proyecto?

a) Estética y belleza del diseño.

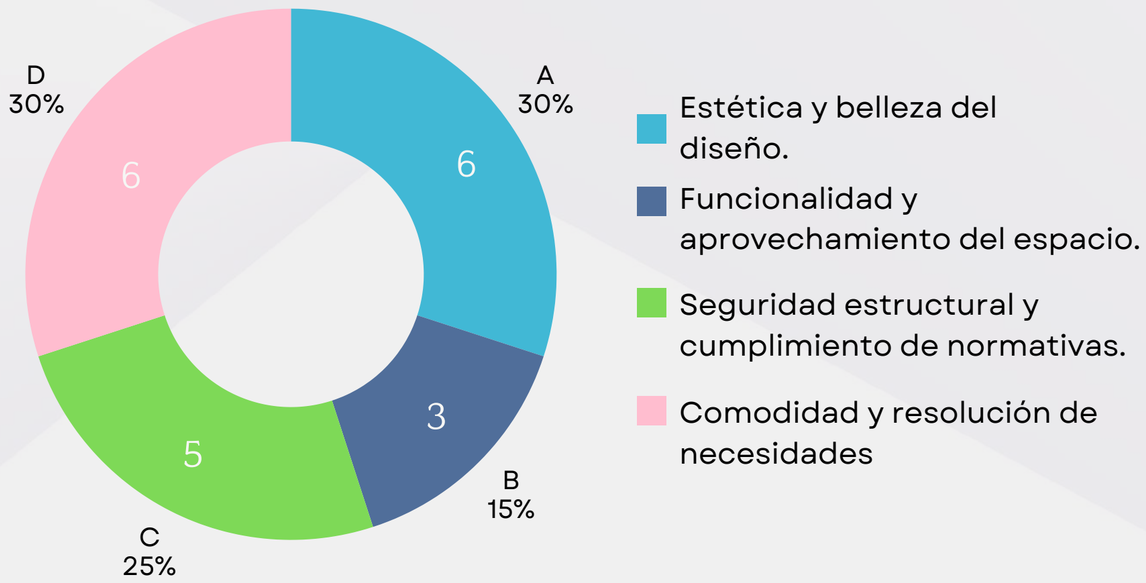
b) Funcionalidad y aprovechamiento del espacio.

c) Seguridad estructural y cumplimiento de normativas.

d) Comodidad y resolución de necesidades

La estética y belleza del diseño, junto con la funcionalidad y el aprovechamiento del espacio, son los beneficios más buscados, ambos con un 30%. La seguridad estructural y el cumplimiento de normativas, así como la comodidad y resolución de necesidades, obtuvieron un 20% cada uno. Los clientes priorizan la estética y la funcionalidad en el diseño, lo que sugiere que el despacho debería enfatizar estos aspectos en su comunicación y portafolio.

GRAFICAS



Pregunta 7:

¿Cuál crees que es la principal barrera para que las personas contraten servicios profesionales de arquitectura?

a) Alto índice de honorarios (Presupuesto).

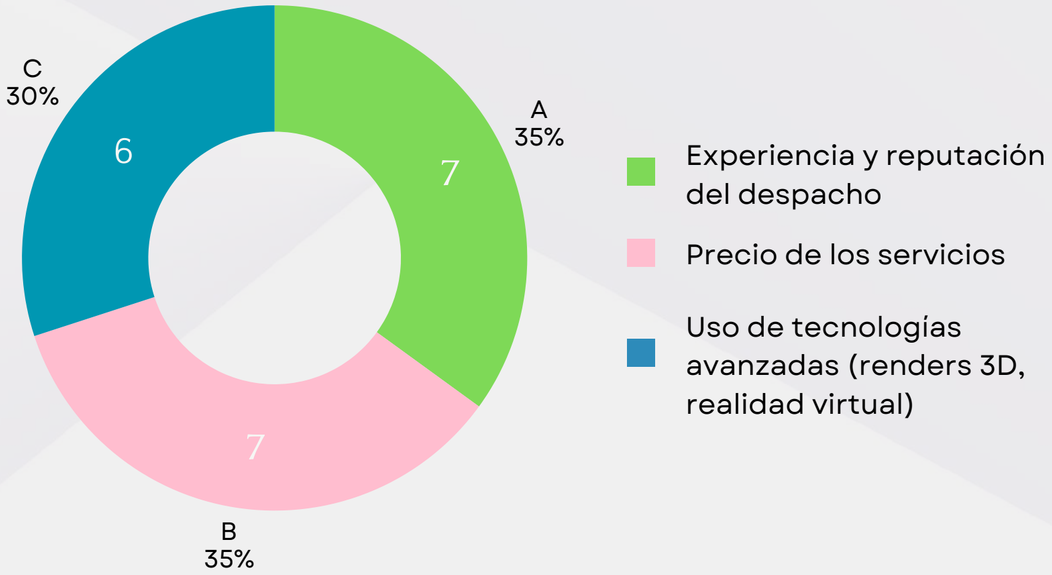
b) Creencia de que el arquitecto no es necesario para proyectos pequeños o simples.

c) Falta de conocimiento sobre los servicios específicos que se ofrecen.

d) Preferencia en la autoconstrucción.

El alto índice de honorarios (presupuesto) y la preferencia por la autoconstrucción son las principales barreras, ambas con un 30%. La falta de conocimiento sobre los servicios específicos se ubica en un 25%, y la creencia de que el arquitecto no es necesario para proyectos pequeños o simples en un 15%. El costo es una barrera significativa, al igual que la tendencia a la autoconstrucción. El despacho podría considerar ofrecer diferentes esquemas de precios o paquetes, y educar al público sobre el valor que un arquitecto aporta incluso en proyectos pequeños.

GRAFICAS



Pregunta 8:

Al elegir un despacho de arquitectura, ¿Qué factores son los más importantes para ti?

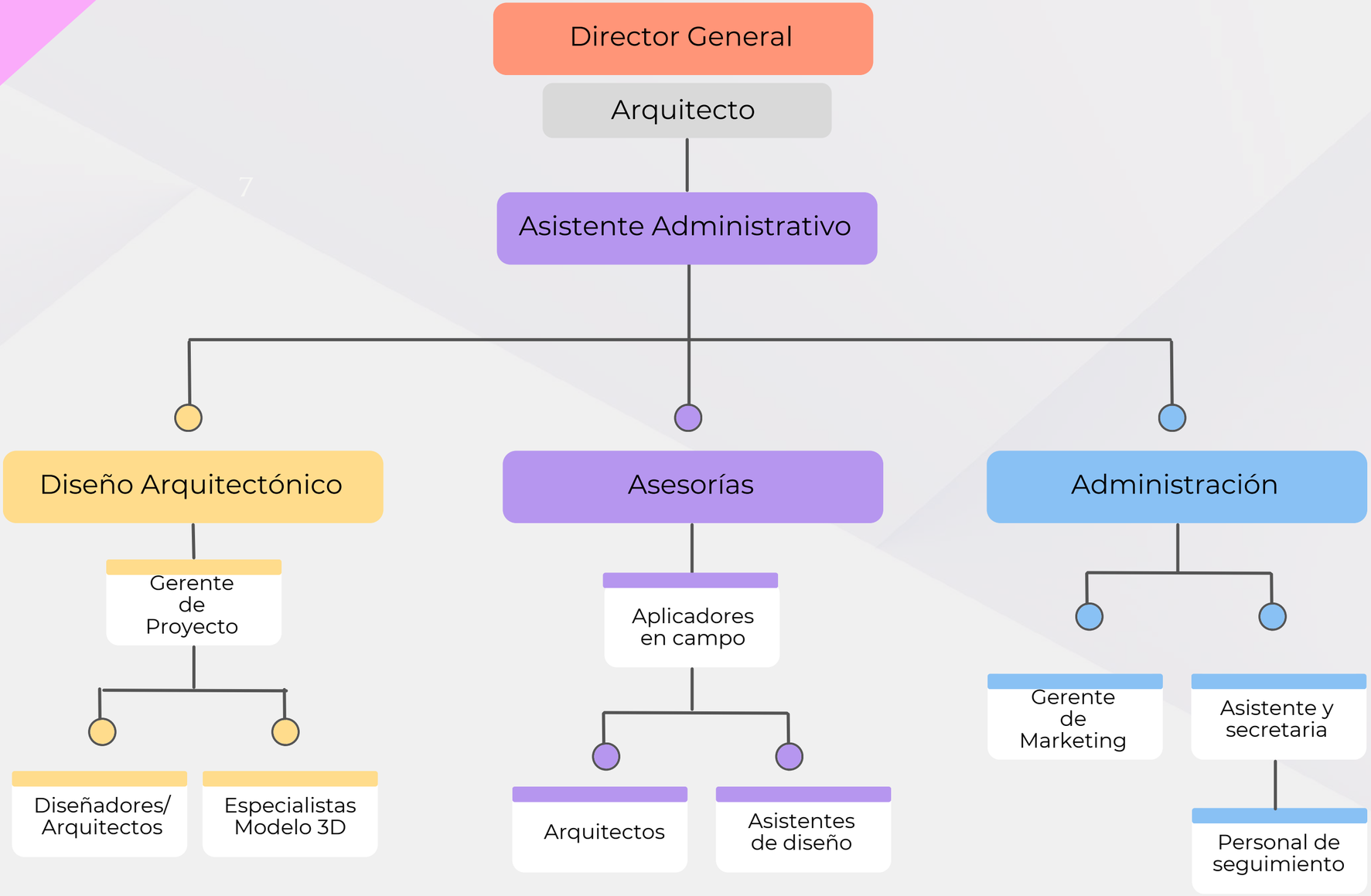
a) Experiencia y reputación del despacho

b) Precio de los servicios

c) Uso de tecnologías avanzadas (renders 3D, realidad virtual)

La experiencia y reputación del despacho, y el precio de los servicios, son los factores más importantes, ambos con un 35%. El uso de tecnologías avanzadas (renders 3D, realidad virtual) es menos relevante, con un 30%. Los clientes valoran la experiencia y la reputación, así como el precio de los servicios. Esto indica que el despacho debe construir una reputación sólida y ofrecer precios competitivos, mientras que el uso de tecnologías avanzadas, aunque importante, no es el factor decisivo para la mayoría.

ORGANIGRAMA



DESCRIPCIÓN DE PUESTOS

- **Pluma y Lápiz**
- **Dirección General:** Dirigir y vigilar el camino del despacho en base a la visión, dirección estratégica y toma de decisiones.
- **Área de diseño:** Desarrollo y trabajo de proyectos arquitectónicos, diseño, modelado 3D y fotorrealismo
- **Asesorías:** Área de comunicación directa entre arquitecto y diseñador con clientes que buscan ayuda y consejos.
- **Administración:** Control y seguimiento del personal así como del marketing y publicidad.

BIBLIOGRAFIA

- ANTOLOGÍA UDS: TALLER DEL EMPRENDEDOR
- APUNTES CLASE

Pluma y Lápiz
ARQUITECTURA

¡¡¡MUCHAS GRACIAS!!!!